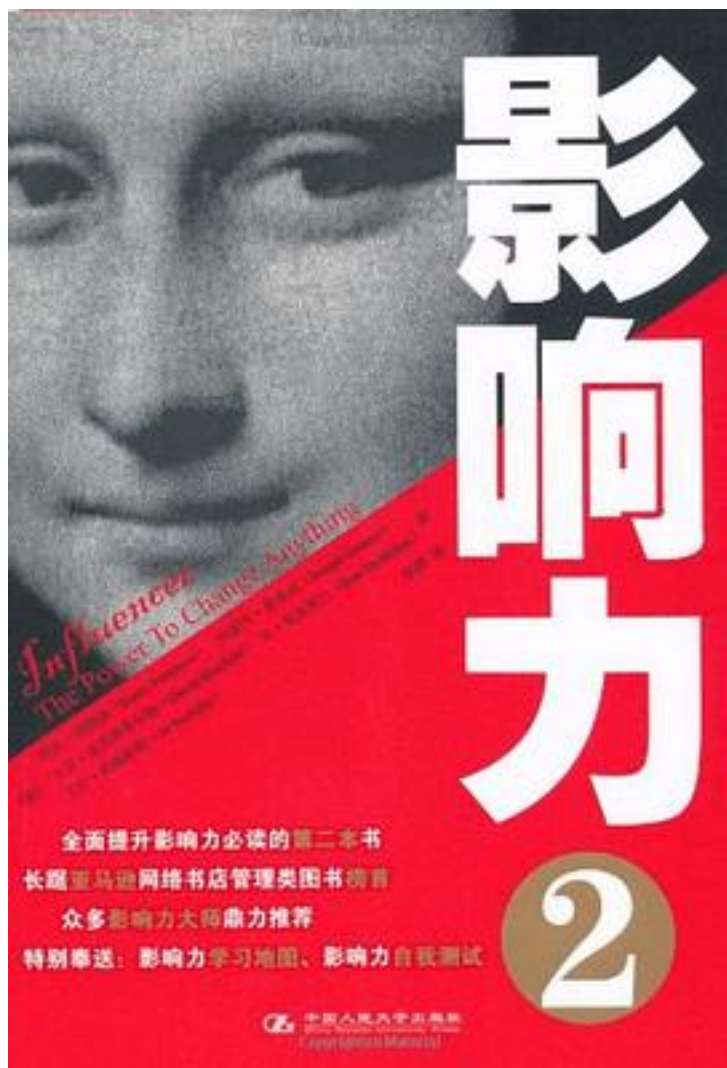


影响力2



[影响力2_下载链接1](#)

著者:[美] 科里·帕特森

出版者:湛庐文化

出版时间:2008-7

装帧:平装

isbn:9787300094243

绝大多数人缺乏的并不是改变事物的勇气，而是改变事物的技巧。

世界上最不为人所知的秘密之一就是，在过去的半个多世纪里，一小部分行为科学理论家 and 实践者已经发现了一种几乎可以改变任何事物的力量——影响力。

作者介绍:

目录: 第一部分 改变一切的力量

第1章 影响力大师

第2章 找出关键行为

第3章 改变影响思维的方式

第二部分 影响力的六个来源

第4章 个人动机：变不想做为想做

第5章 个人能力：超越你的极限

第6章 社会动机：利用同侪压力

第7章 社会能力：在集体中发现力量

第8章 组织动机：建立奖励机制

第9章 组织能力：改变环境

附录 影响力自我测试：你是影响力大师吗

• • • • • [\(收起\)](#)

[影响力2 下载链接1](#)

标签

心理学

影响力2

管理

影响力

心理

沟通

营销

营销心理

评论

这书说是《影响力2》但是和《影响力》没有任何关系，纯粹是跟风起名。本书整体结构就是阐述动机和能力在个人层面，社会层面，组织层面的运用。另外值得一提的是，书最后附录虽说是自测题，其实是全书精华总结。

某觉得囧的是非要打着影响力的名字……其实书本身质量还可以的

比1好

还不错的书，结构清晰，举例的故事都让人很深刻。

不说有多深刻，但很有收获

曲图借 学校看

10. 没什么诚意的一本书

不可多得的好书

我觉得还行

不如1

影响力+ 2

读书跟读者背景有关，我看这本书，主要是关于如何作出变化的行动。P61上作者给出一个二维框架，一个维度是三层面：个人层面、社会层面、组织环境层面，另一个维度是动机与能力。

解决问题需要的不是面面俱到，而是关注最核心，最关键的方面。而改变的方法，试试看得见，摸得到的。

看了挺久。受益颇多。

5B

上当，收获不大

不如1

阅读果然是分层的

翻了一遍，没看到什么新观点。

还不错 有点新的东西

[影响力2 下载链接1](#)

书评

某日在豆瓣上看到了新书：《影响力2》，毫不犹豫的添加为“想读”，因为《影响力》这本书在对人类的误判心理研究方面的地位是怎么赞美都不过分的，以至于查理·芒格(Charlie Munger)读完此书，赠与作者罗伯特·西奥迪尼 (Robert Cialdini) 一股伯克夏·哈萨维的股票（这一股现...

书中通过讲故事的方法，把理论详细的分析。深入剖析了消灭麦地那龙线虫等成功案例中所用到的影响力的方法。
对于像我这样的普通人来说，我并不需要影响力来管理其他人，但我可以用影响力的方法来改变自己。通过改变自己生活的环境和思考的方法来改变自己的生活。
没事看看不错

语言显得略微的有点冗长, not a big deal, the ideas are good. The flow is slightly messed up by switching from concept to example, and back to concept again, 但是没有到让人不能follow的地步。
总体觉得书的语言非常的endearing，内容也还是很实在很convincing的...

影响力2

如果你想改变世界，必须先改变人们的行为；如果你要改变他们的行为，必须首先改变他们的思维方式。我们寻求平心静气，这就是问题所在。找出关键行为
仅仅努力还不够；你必须知道要做什么，然后为之努力。
影响力大师们关注的是行为。少数行为能够带来巨大的变化。 ...

明明就是想借《影响力》的光，还死不承认。这样的书商真是无耻加可怜，还狡辩个屁！既然跟《影响力》无关，干嘛叫《影响力2》？
就算是好书，这样的营销方式也让人恶心。内容上，更是无法超越《影响力》。何必如此？ 9.5.20晚写于402

读过影响力2之后，我一种感觉，虽然很多人都在批判行为主义太机械，把人性想得太简单，改变人的行为其实没有那么容易。但影响力2展现的很多技巧，都用的是很经典的行为主义的理论，这很值得我们学习心理学的人思考。
虽然现在主流的心理学区，行为主义已经被边缘化， ...

虽然在豆瓣上看到了很多关于这本《影响力2》是如何借用《影响力》的知名度，其实当时在图书馆看到它也错以为是《影响力》借回家的。回来以后发现不是，重新去借了《影响力》来看，这本也就一直呆在我床头。
最近拿起来看，发现也是相当不错的书。如果说《影响力》告...

The authors drew on abundant findings from psychology and sociology and integrated sciences with real-life examples nicely. It reminded me of the exciting old days when I took psych classes back in college. The book even mentioned E. Roger's "Diffusion of I...

在读这本书的时候，觉得自己突然变得无所不能，读完过后，觉得原来我还是我啊。大概是所有指导实践的书，都是要经过实践，才会变得有用吧，就像看教你减肥的书，就算你拿着很认真的看完了，你的体重也不见得会少多少。不过书中的某些技巧应该是蛮受用的。

《影响力2》虽然和《影响力》不是同一个作者所著，但在学术某些程度上是一脉相承。如果说《影响力》是阐述某些社会心理学原理的社会表现，那么《影响力2》就是阐述如果借助社会心理学去改变大众行为。
相对《影响力》而言，对于广大迫切希望改变个人、组织和社会行为的人，2更...

找出关键行为 如何定义你的成功？
身边是否有已经获得这种成功的朋友可以请教经验？
想要获得这样的成功，有没有事半功倍的途径？
重要地，验证这些途径的有效性（询问专家或互联网搜索关键词）
如果在做的过程中遭遇障碍，回测关键行为在执行时是否出现偏差 改变影响思维的方...

本书的整体给我的启示就如同第一章那简明的一句话,运用恰当的技巧你可以做成任何事. 运用技巧影响思维---作出关键行动---做成你的事
具体化我们可以理解成如何运用技巧改变自己和他人(社会.组织)
策略:找出关键行为,运用正向偏差 为了解决现在遇到的看似复杂的问题关键是找...

看了西奥迪尼的影响力。感觉很不错。于是顺手买了影响力2
回家后才发现不是一个作者。本着买就买了，那就看看的心态，读了下去。。。。读完后，感觉一般，里面有些东西还是蛮有用的，但是借影响力的名头来销售就不好了，且行文风格跟《影响力》差很远。。。。喜欢看的话，还可...

中国古语道：“事在人为”！传递的思想与《影响力2》有异曲同工之妙，书中典型的案例，巧妙而又朴实的解决方案，启迪思维！“在刺激和回应之间，人有选择的权利和自由”，这本书对于行为，心理，决策分析有莫大的帮助！力顶！

我是看完《影响力》接着看的这本书，然而从行文风格和框架角度来看，完全不是一个概念，当然我也知道两本书的作者不是同一个人。
这本书前半部分的内容，我觉得没什么可以吸收的，大多数都是耳熟能详的东西；不过后半部分的内容多以方法论为主，辅之以案例说明，其观点多为新颖...

一次艾滋病相关的会议，大部分演讲都讨论应该如何以人文的精神关怀艾滋病患者，如何让艾滋病患者受到平等对待，却不到10%的演讲对于怎样改变导致艾滋病如此肆虐的行为有所涉及。就像许多排着长队的汽车一起冲向悬崖，随后全部毁灭，以为领导者发现了，于是立即冲到悬崖底下召集...

我看过影响力—我是一个不爱看书的人，但是看了影响力—我就感觉我必须非得把这本书看完，每天晚上倒在床上就看，感觉书里都说的很实在，不像一些书，满篇的大话，总之满给力，在书里提到营销力2 所以就打算找来看看，希望一样的好。

[影响力2_下载链接1_](#)